

MCO

MANAGER COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BAC+2

Objectifs de formation

Dans un contexte omnicanal et digitalisé, le Manager commercial opérationnel doit :

- Analyser l'information commerciale pour mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale
- Réaliser les actions commerciales
- Assurer la relation client
- Gérer une unité, et manager son équipe commerciale

Perspectives métiers

- Conseiller de vente et des services
- Vendeur/conseiller
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

Le parcours peut être complété par une formation de niveau 6 (BAC +3)

Publics candidats

Jeunes (-29 ans), tout public éligible au contrat d'alternance, demandeurs d'emploi, particuliers

Pre-requis

Titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

Dispositifs de formation

Alternance : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, Pro A
Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle
Plan de développement des compétences
Validation des acquis de l'expérience (VAE)
Aide individuelle à la formation (AIF)
Autofinancement

Certification visée

Brevet de Technicien Supérieur - Diplôme D'état
Niveau 5 (BAC +2)
Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles - RNCP 34031
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Modalités pédagogiques techniques et d'évaluations

Chaque section est pilotée par un Responsable de formation

Le stagiaire est suivi lors de son alternance par un Tuteur G5 et un tuteur entreprise identifié et formé.

Les stagiaires bénéficient d'un accès aux contenus de leurs parcours de formation, d'une plateforme e-learning, de salles équipées

Méthodes participatives, nombreuses études de cas, TP, mises en situation professionnelle.

L'évaluation se compose de contrôle continu en cours de formation, d'examen final, et de la présentation orale d'un dossier professionnel

Durée et Organisation

Durée de formation ajustable selon les acquis
Formation sur 2 ans en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme d'alternance 1 à 2 semaines en centre de formation / 2 à 3 semaines en entreprise par mois.

Blended-learning, modularisation et adaptations rapides aux conditions d'apprentissage

Parcours accessible aux personnes en situation de handicap

Atouts de G5 Formation

- Un réseau de 7 centres implantés en Rhône-Alpes
- Un accompagnement actif à la stratégie de recherche d'emploi et un accès à notre réseau d'entreprises
- Un accompagnement global du processus recrutement dédié aux entreprises
- Des formateurs issus du milieu professionnel

78% de réussite aux certifications

Enseignements professionnels

Possibilité de suivre un parcours de formation individualisé :
Module(s), un ou plusieurs blocs de compétence

Bloc de compétence 1 : Développer la relation client, assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits / services

Bloc de compétence 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Organiser/ optimiser l'espace commercial
- Concevoir/ mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

Bloc de compétence 3 : Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc de compétence 4 : Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail/ animer l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Bloc de compétence 5 : Développement culture générale et expression

- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question
- S'adapter à une situation de communication

Bloc de compétence 6 : Développement d'une culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations et des données
- Proposer des solutions argumentées
- Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique